



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
EL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN,
RENTABILIDAD E INCIDENCIA EN EL DESARROLLO
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ: RUBRO VIDRIERÍA-
FERRETERÍA DEL DISTRITO NUEVO CHIMBOTE, 2016
TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

**CORTEZ PERLADO, FREDY RAMIRO
ORCID: 0000-0002-0678-6783**

ASESOR

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

**CHIMBOTE – PERÚ
2019**

TÍTULO DE LA TESIS

**EL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN,
RENTABILIDAD E INCIDENCIA EN EL
DESARROLLO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL
PERÚ: RUBRO VIDRIERÍA- FERRETERÍA DEL
DISTRITO NUEVO CHIMBOTE, 2016**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Cortez Perlado, Fredy Ramiro

ORCID: 0000-0002-0678-6783

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Chimbote, Perú

ASESOR

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Chimbote, Perú

JURADO

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Ortiz González, Luis

ORCID: 0000-0002-5909-3235

Rodríguez Vigo, Miriam Noemí

ORCID: 0000-0003-0621-4336

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

LUIS FERNANDO, ESPEJO CHACÓN
PRESIDENTE

LUIS, ORTIZ GONZALEZ
MIEMBRO

MIRIAN NOEMÍ, RODRIGUEZ VIGO
MIEMBRO

JUANA MARIBEL, MANRIQUE PLÁCIDO
ASESOR

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Jehová El Hacedor, El que fue, Es y Sera eternamente, por los siglos de los siglos Amen, luego a mis hijos razón de mí vida y mi esposa con quien comparto todos los momentos buenos y malos, también a mis padres que lo siento presente en mi mente alma y corazón, igualmente a mis hermanos y demás familiares que forman parte de mis alegrías, quiero decirles que los amo mucho y en general a todos a mis compañeros y asesores que se portaron a la altura, gracias

DEDICATORIA

Dedico este informe final de carrera a mi bebe de 1 año 8 meses 15 horas 23 minutos.
Launa Sofía Cortez Lázaro que me anima a seguir estudiando y adquirir más conocimientos y así poder brindarle lo mejor, todo mi tiempo mi paciencia y todo mi amor lo mismo que a Danco Genaro Cortez Cortez y Marilyn Sabrina Cortez Cortez que son todo para mi

RESUMEN

El enunciado del problema de la investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación, rentabilidad e incidencia en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: rubro vidriería- ferretería del distrito Nuevo Chimbote, 2016?** La metodología que se ha empleado es el enfoque cuantitativo. El nivel fue descriptivo simple, no experimental. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 21 MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario de 16 preguntas cerradas utilizando la técnica de la encuesta; obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las MYPE: El 93 % de los representantes legales tienen 31 años de edad y el 71 % no tienen instrucción universitaria: Respecto a las características de las MYPE: El 100% de las Mypes fueron formales y contribuyeron con el crecimiento económico peruano. Respecto al financiamiento: El 71 % recibieron financiamiento exterior. Respecto a la capacitación: El 92% corroboro que la capacitación es una inversión que genero competencia y ganancia. Respecto a la Rentabilidad: Queda claro que el financiamiento al invertirse en capacitación mejoro positivamente la rentabilidad e inciden en el desarrollo de las Mypes en estudio.

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, MYPE.

ABSTRACT

The statement of the research problem is as follows: **¿What are the main characteristics of financing, training, profitability and impact on the development of micro and small businesses in the Peruvian commerce sector: the glassware-hardware sector of the Nuevo Chimbote district, 2016?** The methodology that has been used is the quantitative approach. The level was simple descriptive, not experimental. For its realization a directed sample of 21 MYPE was chosen to whom a questionnaire of 16 closed questions was applied using the technique of the survey; obtaining the following results: Regarding the entrepreneurs of the MSEs: 93% of the legal representatives are 31 years old and 71% do not have university education: Regarding the characteristics of the MSEs: 100% of the Mypes were formal and contributed to Peruvian economic growth. Regarding financing: 71% received foreign financing. Regarding training: 92% corroborate that training is an investment that generates competition and gain. Regarding the Profitability: It is clear that the financing to invest in training improved profitability positively and affect the development of Mypes under study.

Keywords: Financing, Training, Profitability, Mype.

CONTENIDO

CARATULA	i
TITULO	ii
EQUIPO DE TRABAJO	iii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
CONTENIDO	ix
ÍNDICE DE, GRAFICOS, TABLAS Y CUADROS	x
I. INTRODUCCIÓN	12
Objetivo general y específicos	12
II. REVISION DE LITERATURA	14
2.1. Antecedentes.....	14
2.1.1. Internacionales	14
2.1.2. Nacionales.....	24
2.1.3. Regionales.....	29
2.1.4. Locales	32
III. HIPÓTESIS	36
IV. METODOLOGÍA	36
4.1. Diseño de la investigación... ..	36
4.2. Población y muestra	37

4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	37
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	38
4.5. Plan de análisis.....	38
4.6. Matriz de consistencia.....	38
4.7. Principios Éticos.....	38
V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	40
5.1. Resultados.....	40
5.2. Análisis de los resultados.....	53
IV. CONCLUSIONES	57
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	58
Referencias Bibliográficas.....	58
Anexos	62
Anexo 01: Cuestionario aplicado a las Mype	62
Anexo 02: Directorio de la micro ypequeñas empresas	64
Anexo 03: Tablas de resultado de la aplicación del cuestionario... ..	65
Anexo 04: Definición y Operacionalización de Variables.....	67
Anexo 05: Matriz de consistencia.....	68
Índice de Gráficos	x
Grafico 01,02... ..	45
Grafico 03,04... ..	46
Grafico 05,06... ..	47
Grafico 07,08... ..	48
Grafico 09,10... ..	49

Grafico 11,12...	50
Grafico 13,14...	51
Grafico 15,16...	52
Índice de Tablas.....	x
Tabla 01,02,03.	40
Tabla 04, 05...	41
Tabla 06,07,08.09	42
Tabla 10,11,12,13...	43
Tabla 14,15,16...	44
Índice de Cuadros.....	x
Cuadro 1.....	40
Cuadro 2.....	41
Cuadro 3.....	42
Cuadro 4.....	43
Cuadro 5.....	44

I. INTRODUCCION

Este trabajo de investigación deriva de la línea denominada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE”. En el Perú los microempresarios al principio incrementan el potencial económico y patrimonial con su propio financiamiento proveniente de sus ahorros familiares o de alguna liquidación laboral. Pero se desconoce las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas por eso el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación, rentabilidad e incidencia en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: rubro vidriería- ferretería del distrito Nuevo Chimbote, 2016?** Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación, rentabilidad e incidencia en el desarrollo de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro vidriera - ferretería del distrito de Nuevo Chimbote, 2016. Además los objetivos específicos:

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2016.
2. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2016.
3. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2016.
4. Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2016.

5. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2016.

Esta investigación es justificada debido a que se demostró que con el buen uso de estas herramientas que son financiamiento, capacitación en busca de rentabilidad se consolida la infraestructura de las Mypes. El estudio fue de tipo cuantitativo, puesto que se utilizó técnicas de conteo y medición, El estudio fue descriptivo, porque la recolección de datos se tomó de la realidad natural, sin manipular ninguna de las variables. Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – transversal, No experimental: Porque se estudió conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones, Transversal: Porque se estudió en un tiempo determinado. La Población se constituyó de 21 representantes y/o gerentes de las vidrierías que se estudió, lo que represento un 100%. La Muestra es no probabilística o dirigida y estuvo constituida por 14 encuestados entre representantes y/o gerentes de las vidriería del distrito de Nuevo Chimbote, provincia del Santa, región Ancash, que representan el 66% de la población. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dichas MYPES. Como resultado Respecto del objetivo 01: El 64% (9) tienen 41 años a más lo que indico experiencia en este Rubro, Respecto del objetivo 02: El 100% (14) de las Mypes fueron formales es decir contribuyeron al crecimiento económico del Perú, Respecto del objetivo 03: El 86 % (12) opino que el financiamiento impulso sus ventas, Respecto del objetivo 04: El 92% (13) dijo que la capacitación es una inversión que genero competencia y ganancia. Respecto del objetivo 05: El 100% (14) considero que el financiamiento y la capacitación genero

rentabilidad. En conclusión el 93 % de encuestados son mayor de 31 años estableciendo experiencia, solvencia económica actual y futura. En su totalidad fueron formales y contribuyeron al crecimiento económico Peruano. Prefirieron el financiamiento de las Cajas Municipales por menor tasa de interés, invirtieron en activos fijos e impulsaron sus ventas. La capacitación, agilizo el retorno de la inversión garantizando la supervivencia de la Mype. Se confirmó que el financiamiento como la capacitación eleva la rentabilidad. Está comprobado que el financiamiento genera rentabilidad porque es una herramienta de trabajo que invertido en activos fijos asegura el pronto retorno de la inversión, en cuanto a la capacitación genera rentabilidad por que empodera a la empresa en cuanto a la captación de nuevos clientes y más ingreso de utilidades que inciden en el crecimiento y desarrollo económico de las Mypes en estudio. Por ultimo este trabajo de investigación resolverá problemas reales de la población estudiada, contribuirá al desarrollo socioeconómico del país y del mundo.

II. REVISIÓN DE LITERATURA:

2.1. Antecedentes de la Investigación:

2.1.1. Internacionales:

En esta Tesis se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros autores en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Urías, P. (2013). En su tesis “Diseño de un Programa de Capacitación para una Empresa de giro Restaurantero”. Concluye y recomienda: La capacitación que se llegara a realizar en la empresa no representará un gasto sino una inversión a recuperar por medio del beneficio que se obtendrá el contar con su personal capacitado y motivado en las distintas actividades que se llevan a cabo, esto con el objetivo de poder elevar la productividad de los procesos del negocio. Se recomienda implantar el programa de capacitación, que servirá de mucha ayuda, para mejorar su organización continuamente por lo menos una vez al año, para mejorar continuamente las habilidades y aptitudes de los empleados de la empresa. Así como actualizar la información del curso cada vez que se imparta, ya que las necesidades, deseos, y carencias de las personas cambian constantemente.

De la Mora, M. (2006). La presente tesis consiste en un estudio exploratorio cualitativo que se espera sirva como precedente para futuras investigaciones que alguien realizará con metodologías más precisas. Ante el análisis y los resultados se puede llegar a las siguientes conclusiones: Fuentes actuales de financiamiento: El análisis de las fuentes de financiamiento de las empresas pequeñas manufactureras del municipio de Colima reveló que, en orden de importancia, el 60% de las empresas contestó que su principal fuente de financiamiento son los proveedores, el otro 40% otras entidades, comparando con la encuesta que realiza cada trimestre El Banco de México a nivel nacional igualmente el 60% de la pequeña empresa es financiada por proveedores, se sugiere a posteriores

estudios investigar sobre los montos y tasas de interés que las principales fuentes de financiamiento aportan para las actividades empresariales.

Fuentes futuras de financiamiento: Respecto a las expectativas de fuentes de financiamiento el 37% seguirá apoyándose de los créditos de sus proveedores, el 63% buscare otras entidades financieras por el costo alto de los créditos de proveedores. Créditos bancarios futuros: En el estudio realizado el porcentaje de empresas que esperan obtener un crédito bancario es el 77%, el resto preferirán trabajar con recursos propios, préstamos familiares y los clientes. Comparando investigaciones realizadas en Arkansas, la muestra constó de 128 empresas y señala que el 90% se apoyó en préstamos bancarios para su expansión, el 10% reinvertió.

Destino del financiamiento futuro: Se podría pensar que debido a los montos que solicitan y a la canalización de los recursos, que ahora sí se tendrá un crecimiento en la industria manufacturera del municipio de Colima, ya que el destino principal de esos créditos sería el 62% para maquinaria, materia prima, ampliación y modernización de instalación de transporte, eso es importante para la innovación y mejora de los productos, el 28% a otros. A diferencia de antes dónde el 25% de los créditos se destinaban a pago de proveedores.

Acceso al financiamiento: Según el Plan Estatal de Desarrollo 2004-2009 la problemática que distingue a las empresas pequeñas en el acceso al financiamiento a la banca comercial, se debe al excesivo número de requisitos y a las elevadas tasas de interés, considerando razonable el promedio de 10% anual. Situación que a la banca comercial no le conviene

porque al otorgar créditos a las empresas pequeñas tiene que valorar factores tales como los plazos, montos, destino del crédito y algo muy importan los riesgos que tiene cada proyecto. Respecto a la pregunta de ¿existe ausencia de crédito bancario en la empresa pequeña manufacturera del municipio de Colima? De acuerdo a los resultados obtenidos el 60% de las pequeñas empresas manufactureras son financiados por sus proveedores; pero también se encontró que un 53% de las empresas entrevistadas obtuvieron algún crédito bancario, de los cuales el 16% lo adquirieron para recuperar parte de la infraestructura que se dañó por el sismo de 2003. Sintetizando que en los últimos cinco años el crédito bancario sí jugó un papel importante para Financiar sus actividades empresariales. El 61% de los empresarios manufactureros busca nuevos productos, así como abrir nuevos mercados con ello ubicar sucursales, apostando al Puerto de Manzanillo viéndolo como una oportunidad para el crecimiento del sector manufactura. Limitaciones de la investigación: Aunque los empresarios están dispuestos a colaborar con proporcionar información no tienen identificado con claridad el tipo de crédito que necesitan para el desarrollo de la empresa. Sugerencias para futuras investigaciones: Sería interesante mostrar opiniones de los empresarios acerca de sus necesidades de financiamiento.

Castellanos, L. (2011). A continuación se exponen a modo de reflexión final, las principales conclusiones obtenidas en la presente investigación, cuyo objetivo último ha sido presentar la gestión ambiental enmarcada en

el desarrollo ambiental como un mecanismo que pueda incidir positivamente en la rentabilidad financiera en microempresas industriales. Si bien la mayoría de las empresas analizadas identifican impactos ambientales originados en sus procesos productivos y desarrollan programas enfocados en las prácticas de manejo ambiental, estos elementos no constituyen un sistema de gestión ambiental que integre las etapas de planeación, verificación y evaluación; y que se encuentre integrado a la estructura organizacional de la empresa, más bien, estas actividades hacen parte de un incipiente sistema de gestión enmarcado en la gestión ambiental incidental, en la cual se ejecutan acciones aisladas, que obedecen a la solución de situaciones específicas, no se planifica ni se controlan las acciones. Como afirma Muriel, 2006 “La gestión ambiental incidental interpreta el deterioro ambiental como un fenómeno aislado, fortuito e inevitable, causado por un comportamiento dañino en el curso normal de las actividades humanas” Las organizaciones objeto de la investigación centran sus prácticas de manejo ambiental en el reprocesamiento de excedentes industriales y venta de residuos sólidos sobrantes, en cuanto a las aguas residuales industriales básicamente, en la presente investigación: Impacto de la gestión ambiental en la rentabilidad financiera en microempresas industriales de la cabecera municipal de Palmira se centra en las emisiones de los talleres mecánicos, las cuales son almacenadas en contenedores para posteriormente ser reprocesadas por la industria de la fundición. Este tipo de acciones si bien son positivas, se desarrollan solo

por el ingreso económico que representan, pues de lo contrario se perdería el dinero en la comercialización de estos residuos, no existe una conciencia ambiental o una conservación del medio ambiente. Se encontró también en el presente trabajo que el líder en el desarrollo de prácticas de manejo ambiental, es en su mayoría es el propietario, que desconoce la normatividad ambiental. Si bien la gestión ambiental desarrollada por las empresas muestreadas, es de carácter incidental, esta presenta un impacto positivo en la rentabilidad financiera, por la disminución de gastos, ahorro de recursos e incremento de ventas. Al plantear la hipótesis nula de que no existe diferencia entre la rentabilidad media de empresas que desarrollan Prácticas de Manejo Ambiental y empresas que no desarrollan PMA, y aplicando los procedimientos estadísticos, se rechazó la hipótesis nula, aceptando la hipótesis alterna, hay una diferencia entre la rentabilidad media de empresas que desarrollan PMA y empresas que no desarrollan PMA. Comparando las medias de ambos grupos se encontró que la rentabilidad financiera en microempresas que desarrollan PMA es más alta que en las que no. El presente documento es marco de referencia dirigido a los futuros investigadores en el tema ambiental y su relación con los rendimientos económicos en las organizaciones.

Martínez, C. (2014) en su trabajo de investigación sobre: “Crecimiento económico y micro, pequeñas y medianas empresas” en México, aporta como antecedente Los gobiernos se han preocupado por dichas problemáticas creando así programas de apoyo para categorías como

asistencia técnica y capacitación, modernización, innovación y desarrollo técnico; intercambio de conocimiento e información; incentivos fiscales; productos financieros; promoción y oportunidades de negocio y otros tipos de apoyo. Recientemente el Directorio Ejecutivo de Banco Mundial endosó una alianza (2014-2019) para México que busca reducir la pobreza extrema y aumentar la prosperidad compartida para todos los ciudadanos asegurando un desarrollo sustentable. Uno de los ejes de acción para alcanzar esa meta a corto y mediano es mejorar la productividad a través de una mayor inclusión financiera, estímulo a la innovación, mejor infraestructura y la promoción de un clima de negocios favorable a la pequeña y mediana empresa. En el caso de México, actualmente, según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía del censo económico 2009, las PYMES generan el 52% de PIB y el 72% del empleo a nivel nacional. Las micro, pequeñas y medianas empresas tradicionalmente han sido sujetos de programas especiales de apoyo por parte de los gobiernos y otras organizaciones nacionales e internacionales. En los últimos años se ha promovido constantemente el espíritu emprendedor y de las PYME por parte de instituciones como el Banco Mundial, Banco Interamericano para el Desarrollo, OECD, entre otros. De acuerdo con informes de la CEPAL (2013), durante los últimos 20 años los gobiernos de México han implementado una gran variedad de programas de apoyo a las PYMES. En su investigación identificaron 151 programas que apoyan de alguna manera a las PYMES los cuales son administrados

por diversas dependencias del gobierno. Señalan que la participación en ciertos tipos de programas para PYME está asociada con un valor agregado más alto y mayores ventas, exportaciones y empleo. El plan nacional de desarrollo de México (2012-2018) considera importante la política orientada a apoyar a las MIPYMES productivas y formales así como a los emprendedores, quienes son considerados piezas angulares de la agenda de gobierno. Dicha política es considerada como palanca estratégica del desarrollo nacional y de generación de bienestar para los mexicanos. El gobierno federal de México ha mantenido un constante estímulo a estas empresas desde hace varios años, entre los más recientes se encuentran el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) que en 2013 fue sustituido por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) creado en ese mismo año.

Saucedo, J. (2015) en su trabajo de investigación sobre: “Micro, pequeñas y medianas empresas y su relación con la educación financiera” en México, establece que la investigación acerca de las micro, pequeñas y medianas empresas en México y en Uruguay es un tema que poco se ha desarrollado y el trabajo gubernamental, académico y bancario debe seguir creciendo para fortalecer el desarrollo económico y social de ambos países, puesto que como se ha visto, el número de empresas de este tamaño es realmente significativo y también en lo que aportan al producto interno bruto de cada país. Además, más allá de las cifras, es importante señalar que en la vida cotidiana, éstas son el sustento de vida de muchas familias, lo que

sobrepasa la dimensión meramente numérica a una cuestión de carácter social. El tema de las PYMES se ha presentado mundialmente como una más de las estrategias para el desarrollo económico de los países latinoamericanos. En ese sentido debe darse prioridad a la capacitación empresarial de las personas que están involucradas en estos procesos de aprendizaje. Esto porque en muchos casos, el conocimiento y la asesoría es nula al momento de emprender una microempresa, y es ahí donde la educación y la cultura financiera podrá ser uno de los factores que se vuelvan decisivos para el buen funcionamiento inicial y futuro de la empresa que se está creando. En países latinoamericanos donde la planeación no es un elemento frecuente entre la población se hace indispensable promover una visión de mediano y largo plazos para el buen funcionamiento y la sobrevivencia de las PYMES. Como se ha visto este tipo de empresas a nivel mundial presentan una fuerte tendencia a desaparecer en los primeros años de su fundación, y dentro de sus múltiples carencias existe una predisposición a no tener un control empresarial. Las empresas de tamaño micro, tanto mexicanas como uruguayas comparten en esencia el funcionamiento unipersonal o en algunos casos de estructura familiar. Además de que en algunos casos responden al desempleo y por parte de personas capacitadas en otras áreas diferentes a lo que es el giro del negocio. Todo ello en conjunto indica una evidente necesidad de seguir capacitando y haciendo más accesibles los programas de educación financiera existentes.

Recinos, I. (2011) en su trabajo de investigación sobre: “El apoyo del estado a las Micro y Pequeñas Empresas”, realizado en la ciudad de San Vicente, país El Salvador. Cuyo objetivo general fue: Realizar una valoración a nivel intermedio de los alcances, satisfacción y el impacto que ha tenido en los beneficiados, las limitantes y beneficios que han obtenido los micro y pequeños empresarios productores de calzado del departamento de San Vicente, con el programa estatal de dotación de paquetes escolares. Por cuanto la metodología de la investigación fue: no experimental, cuantitativo y descriptiva. Llegó a los siguientes resultados: Durante épocas de crisis, las Mypes llegan a ser uno de los bastiones principales para evitar colapsos en la economía, ya que constituyen un mecanismo para absorber el exceso de fuerza laboral no absorbida y/o desechada por el sector formal; su capacidad de subsistencia en época de crisis, representan una fuente de ingreso alternativa a la de los salarios Así como, se estableció que en El Salvador las MYPES son un factor clave para el crecimiento del país y tiene una fuerte incidencia en la economía como generadoras de empleo. Actualmente se contabilizan 622,377 microempresas y 13,209 pequeñas empresas, que representan un 99.4% del parque empresarial. Asimismo, absorben más del 58% de los ocupados a nivel nacional y generan cerca del 38% del valor agregado. Un 72% de las microempresas son “cuenta propia”, lo que limita sus posibilidades de acceso recursos (monetarios, técnicos y de información, entre otros) y de solucionar problemas que sobrepasen su capacidad individual.

2.1.2. Nacionales

En esta Tesis se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de Investigación realizado por otros autores en cualquier ciudad del Perú, menos de la Región Ancash, sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Palomares, J. (2016). De acuerdo a la bibliografía e información obtenida del Fondo de Cultura Económica del Perú S.A. nos permite determinar las siguientes conclusiones: Según el objetivo específico n° 01: Se concluye que la incidencia de la implementación del control interno es significativa en la rentabilidad de las empresas en el Perú; pues nos indica que toda implementación de este sistema es positivo, ya que permitirá obtener los resultados de manera veraz y confiable, identificando los puntos críticos, para establecer las medidas correctivas y tener una adecuada marcha en los procesos; alcanzando los objetivos y metas programadas, minimizando los errores y riesgos, para así emitir información clara y oportuna a la gerencia para su evaluación, respecto a la rentabilidad de la empresa. Según el objetivo específico n° 02: Se concluye que la incidencia de la implementación del control interno es significativa en la rentabilidad de la empresa Fondo de Cultura Económica del Perú S.A. Lima 2015, pues de acuerdo al cuestionario realizado a los 6 jefes de áreas (Gerencia, Finanzas y Contabilidad, Comercial, Edición y Prensa, Almacén y Sistemas) nos permite evidenciar que es necesario la implementación de un control interno, porque se encontró errores e irregularidades por lo cual

conllevaron en el período 2015 no contar con la rentabilidad proyectada en lo presupuestado. Es por ello que la gerencia determinó implementar el control interno para la obtención de resultados confiables, y poder alcanzar las metas y objetivos programados. Según el objetivo específico n° 03: Del análisis comparativo de la implementación del control interno en la rentabilidad de las empresas del Perú y de la Empresa Fondo de Cultura Económica del Perú S.A. Lima, 2015 se concluye en base a la bibliografía e investigación lo siguiente: que las empresas para tener una mejor rentabilidad deben de tener implementada un buen control interno el cual brinde estrategias y planificación de mejoras en las distintas áreas de la empresa para el logro de sus objetivos y metas. Se debe de invertir en la capacitación de su personal, para que estos puedan desarrollar manuales, programas y políticas de evaluación para la detección de puntos críticos y así poder tomar medidas correctivas sobre los riesgos encontrados. De esta forma se tendría una información oportuna y confiable para la toma de decisiones de la gerencia. Según el objetivo específico n° 04: Se concluye que la propuesta de mejora para la empresa Fondo de Cultura Económica del Perú S.A. Lima, 2015, se realizó en base a la realidad percibida sobre el cuestionario realizado a las 6 jefaturas de área pues denotan falta de conocimiento de la implementación del control interno, falta de capacitación al personal; es por ello que gerencia con el fin de generar una información confiable el cual conlleve a una mejora en la rentabilidad, establece como fortalecimiento para las diferentes áreas de la

empresa el desarrollo e implementación del control interno.

Quincho, M (2013), "...en un estudio denominado la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes, en la ciudad de Chíncha Ica, llega a las siguientes conclusiones: que el desarrollo del país está ligada al desarrollo de las Mypes ya que estas generan el mayor 29 por ciento del PBI así como también generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas, es fundamental la subsistencia y el desarrollo de las Mypes para erradicar el desempleo y por ende el nivel de desnutrición en el país. Razón por la cual considero que el estado excluye a las Mypes informales de ciertos beneficios teniendo en cuenta que en su mayoría son informales, con ello no quiero decir que el estado permita la informalidad sino que brinde asesorías contables que es una de las causas principales del problema. Se determina como resultado de la investigación realizada como una de las causas del fracaso de las Mypes el acceso limitado al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas, otra de las conclusiones que podemos establecer es que el fracaso de las Mypes se da por diferentes factores como por ejemplo la escasa experiencia, escasos conocimientos en gestión empresarial, escasos recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc. El país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las Mypes ya que el supuesto apoyo lo brinda a través de la creación de leyes pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las Mypes ello está comprobado la misma experiencia y situación actual no es suficiente la creación de leyes

sino buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un analgésico o un simple simulador de interés, los resultados de investigación nos indican que el 69% de las personas que fueron encuestadas respondió que si recurren a préstamos financieros con la finalidad de poder realizar mayores inversiones en sus microempresas, el 30 22% solicita préstamos pero en menores proporciones y solo 9% de los propietarios de las Mypes no desea hacerlo por las altas tasas de interés el 56% de los propietarios de las Mypes considera como una de las causas del fracaso de las Mypes el limitado acceso a captar financiamiento, el 34% de los propietarios considera que se da por diversas razones como por ejemplo la escasa preparación en gestión, la escasa implementación de tecnología, solo el 10% considera como la principal causa del fracaso de las Mypes, el 39% de los propietarios de las Mypes considera que el incremento del desempleo en la provincia de Chíncha se da a causa del fracaso de las mismas, el 37 % de las personas considera que se da por diversas razones como la falta de comunicación con los padres, entre otros incluido el fracaso de las Mypes y el 24% considera que no es causa principal del desempleo. Por su parte la agencia Andina menciona que las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio, señaló el gerente de Ventas Dirigidas de Microempresas de Crediscotia, Héctor Nalda, este hecho las hace muy atractivas para canalizar créditos y por ello explica por qué entre el 60% y 70% de las Mypes se dedican al comercio,

es decir a la compra venta de bienes por ser el rubro más rentable. La rentabilidad de una Mype puede situarse entre 30% y 50% anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 200 y 400 por ciento, dependiendo del tipo de bien que se vende, qué tan escaso es o de qué lugar proviene, los montos de inversión son pequeños y la tasa de retorno es acorde al riesgo de las empresas, los rubros de alimentos y de artículos importados (sector comercio), 31 pueden ser muy rentables. Las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio”.

Cobián, k. (2016). En su investigación “Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir-Trujillo año 2015”. Concluye que:

1. Se determinó que la Mype Industria S&B SRL, gracias a los créditos obtenidos obtuvo un efecto positivo en la rentabilidad patrimonial de 33.44% para el año 2015 y de no haber usado los créditos financieros solamente hubiera obtenido una rentabilidad de 20.07%.
2. Se determinó que la Mype Industria S&B SRL, acude al sistema financiero para poder realizar inversiones en lo que respecta al capital de trabajo, gracias a los créditos ha podido invertir en comprar mercadería y materias primas para que puedan producir más y de esa manera generar mayores ingresos.
3. Al analizar los ratios de rentabilidad se verificó que la empresa

actualmente es rentable teniendo una rentabilidad patrimonial para el 2014 de 32.55% y para el año 2015 de 33.44% respectivamente.

4. Informarse sobre los diferentes créditos que brindan las entidades financieras, principalmente los bancos, antes de apresurarse a acceder a un crédito, evaluando y comparando capacidad de endeudamiento y tasas de interés además de los plazos y tiempo en el cual se va a desembolsar.

2.1.2. Regionales:

En esta Tesis se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por otros autores en cualquier ciudad de la Región Ancash, menos de la Provincia de Santa; relacionados con las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Benancio, D. & Gonzales, Y. (2012), realizo la investigación que tiene por título "El financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, periodo 2012" ,El tipo y nivel de la investigación fue cualitativo-descriptivo y El diseño de investigación aplicado es no experimental-descriptivo, la población: la población estuvo conformada por seis colaboradores comprendidos entre la gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranza, ventas de la microempresa ferretera santa maría SAC del distrito de Huarney, departamento de Ancash. Llegando a

las conclusiones siguientes: El 67% de los encuestados afirma que la edad del representante legal de la microempresa Santa María SAC se encuentra entre 26 y 60 años (tiene 35 años y es persona adulta), mientras el 33% es joven de 18 a 25 años. El 100% de los encuestados manifestó que los representantes legales o dueños son de sexo masculino, además el 67% cuenta con grado de instrucción superior no universitaria, el 16% secundaria completa y el 17% superior universitaria. El representante legal de la microempresa ferretera Santa María SAC tiene la profesión técnica de ingeniero agrónomo, por lo que se concluye que debe tener asesoramiento, capacitaciones acerca de la toma de decisiones sobre los financiamientos que pueda solicitar y a que instituciones financieras de esta manera tener la capacidad de evaluar si contará con ingresos para la devolución del crédito bancario. La microempresa ferretera Santa María SAC cuenta con tres años en la actividad comercial de materiales de construcción, ejerce ese comercio en un local alquilado, está conformada por ocho trabajadores: 50% de trabajadores permanentes, 25% de familiares permanentes, 13% de trabajadores permanentes y el 12% de familiares temporales. El objetivo o motivo de formación de una Mype es maximizar ganancias (50%), brindar empleo a familiares (33%) y generar ingresos a su familia (17%). ü En el periodo 2012, la microempresa ferretera Santa María SAC obtuvo un crédito de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25% mensual, obtenido con una hipoteca de un terreno agrícola. Los

trámites fueron dificultosos, con una demora de dos semanas a causa de la falta de orden y desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad de Huarney, luego del orden la microempresa invirtió en la compra de fierros y cemento que tienen mayor demanda y generan mayor ganancia. El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito. Esta estrategia de financiamiento bancario ayudó a la empresa a generar mayores compras en materiales de construcción y a obtener un 15% más de rentabilidad. El gerente general y demás encuestados indicaron que el crédito bancario sí fue suficiente y oportuno para la microempresa ferretera Santa María SAC en el 2012 y que no tuvieron ningún problema para la devolución. El financiamiento bancario incidió en la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC en un 15% más de ganancia, ya que aprovechó que los materiales de construcción se encontraban en oferta. Así, pues, hubo mayor rentabilidad para la MYPE, pero este resultado nos indica que lograron satisfacer todas las necesidades de los consumidores.

Inchicaqui (2014). En su tesis titulada; el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles de la ciudad de Huaraz, 2013. Presentado para optar el título de contador público en la Universidad los Ángeles de Chimbote. La investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características de lo referente a

Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPE del Sector Servicio Rubro Hoteles de la Ciudad de Huaraz – 2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 20 propietarios de las MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas cerradas y abiertas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 70 % afirmaron que recurren a un financiamiento para aumentar su capital de trabajo y solo el 30% negaron esta posibilidad. En cuanto a la rentabilidad, se aprecia que el 90% afirmaron que el financiamiento genera mayor rentabilidad a la MYPE mientras que el 10% no lo considera así. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las MYPE encuestadas certificaron que recurren a un financiamiento para aumentar su capital de trabajo y la mayoría afirmaron que el financiamiento genera mayor rentabilidad a la MYPE.

2.1.3. Locales:

En esta Tesis se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por otros autores en la Provincia de Santa, que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Acosta, F. (2016). En su tesis, “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros

del distrito de Chimbote, 2014". Según la revisión de la literatura pertinente, se ha determinado que las Mypes están representadas por personas adultas quienes llevan el control de dichas empresas que les permite estar en actividad por más de cinco años en sector rubro compra ventas de ropa deportiva para damas y caballeros. Con respecto al financiamiento, el ochenta por ciento inició sus actividades con capital propio y la diferencia lo hicieron con Financiamiento de terceros. Asimismo, promover y ejecutar programas de capacitación empresarial para las MYPES, que estén respaldado por el Estado, gobiernos Regionales y Locales, educar y sensibilizar a los micro empresarios en cuanto a temas de gestión empresarial tales como formalización, de las MYPES atención al cliente, abastecimiento y distribución, de mercadería de calidad, que les permita brindar seguridad laboral innovación en la nuevas tendencias en los negocios. Apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento para beneficiar a las MYPES porque hoy en día no cuentan con el apoyo necesario. Proponer a las entidades financieras realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue a la MYPES, sean de largo plazo con el fin de asegurar el destino del mismo en la actividad del negocio, y así lograr resultados positivos tanto en la MYPE como en las Entidad Financiera, así poder Genera rentabilidad en las empresas. Finalmente se determina como resultado de la investigación que las Mypes no cuentan con el apoyo de los gobiernos en el sistema financiero ni en la capacitación carecen de escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales;

estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de no poder invertir en nuevas tecnologías que les puedan tener un mejor margen de ingresos.

Becerra, F. (2016). En su investigación sobre “la gestión de calidad con un enfoque en el financiamiento y su influencia en el nivel de ventas de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro venta de ropa para niños del centro comercial Los Ferroles, Chimbote, año 2016”. Establece:

- Existe una alta correlación entre el financiamiento y el nivel de ventas, esta conclusión, esta validado en pruebas de la Chi cuadrado de Pearson obteniendo un 0.017. Este indicador es menor al nivel de significación del 5%, lo que se infiere que debemos rechazar la hipótesis nula (H0) y aceptar la hipótesis alternativa (H1) (tabla No.9)
- La conclusión anterior se corrobora, en el nivel de tabulación cruzada, entre el nivel de financiamiento y el nivel de ventas, dicha tabulación cruzada alcanza un nivel alto del 69.2% y 53.8% respectivamente, (tabla No.8)
- El nivel de inversión alcanza un nivel muy alto del 84.6% por lo que infiere que las microempresas tienen facilidades crediticias y han logrado obtener ganancias con los prestamos obtenidos.
- Existe una aceptable gestión crediticia de los microempresarios, evidenciándose con un nivel muy alto 65.4%, por lo que se deduce que los

microempresarios reconocen la importancia del cumplimiento de sus obligaciones en forma puntual.

- La gestión de calidad se evidencia en un mayor nivel de desarrollo y crecimiento de la Mype; esta afirmación es corroborada con los resultados de la investigación: un nivel muy alto del 65.4% y 53.8% respectivamente.
- De acuerdo a los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta podemos determinar que los microempresarios tienen alta necesidad de financiamiento para el desarrollo y cumplimiento de las actividades, mejorando la gestión de calidad, niveles de ventas y esto se traduce en altos niveles de rentabilidad.

Agreda, D. (2016). En su investigación sobre “El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa de servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013”. Podemos decir que la investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso. Para el recojo de información se utilizó como instrumentos las fichas bibliográficas y el cuestionario de preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a la revisión bibliográfica: La mayoría de autores nacionales en sus trabajos de investigación se han limitado a describir de manera separada las variables del financiamiento y rentabilidad, desde el punto de vista de su caracterización, sin embargo, Castañeda et al (2012) e Hidalgo (2014) son los únicos autores de los consultados que han abordado a través de un caso

de una empresa específica, la proyección de estados financieros, demostrando estadísticamente la influencia que existe del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Respecto a la aplicación del caso: Se formuló un flujo de caja proyectado con y sin financiamiento, luego la formulación de estados financieros proyectados que fueron analizados a través de ratios de rentabilidad, en los cuales, se encontró que el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de la empresa del caso, según los ratios que demuestran un incremento moderado. Finalmente se concluye que el financiamiento según este trabajo de investigación, mejora la rentabilidad de la empresa del ámbito de estudio permite que puedan mantener su economía de manera estable y eficiente e incrementar sus niveles de rentabilidad y acceder a créditos en mejores condiciones. que el financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa de Servicios Daniel EIRL de Chimbote en el año 2013.

III. HIPÓTESIS:

No aplica

IV. METODOLOGÍA:

4.1. Diseño de la investigación.

El estudio fue de tipo cuantitativo, puesto que se utilizaron técnicas de

conteo y medición. El estudio fue descriptivo, porque la recolección de datos se realizó de la realidad natural, sin manipular ninguna de las variables. Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – transversal. No experimental: Porque se estudió conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones. Transversal: Porque se estudió en un tiempo determinado.

4.2. Población y muestra.

4.2.1. Población

Constituida por 21 representantes legales de las vidrierías en estudio, los que representan un 100%.

4.2.2. Muestra.

No probabilística o dirigida y estuvo constituida por 14 representantes legales de hoteles, hostales y hospedajes del sector vidriería del distrito de Nuevo Chimbote, provincia del Santa, región Ancash, que representan el 66% de la población. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dichas MYPES.

4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores.

Anexo n° 04.

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

4.4.1. Técnicas.

En el desarrollo de la investigación se aplicó la técnica de la encuesta.

4.4.2. Instrumentos.

Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario. El cuestionario estuvo estructurado por 4 puntos principales con un total de 16 preguntas las cuales están distribuidas en 5 preguntas relacionadas a los datos generales del encuestado y de la empresa, 4 preguntas relacionadas al financiamiento, 4 preguntas relacionadas a la competitividad, 3 preguntas relacionadas a la Rentabilidad de las MYPES.

4.5. Plan de análisis

Una vez recabado los datos a través de la aplicación de encuestas se procedió a ingresarlos a una base de datos para ser procesados haciendo uso del programa informático Microsoft Excel. Los resultados se presentan en tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales (%) y luego sus figuras estadísticas y análisis de resultados.

4.6. Matriz de consistencia:

Anexo n° 05.

4.7. Principios Éticos.

4.7.1. Confianza:

Es básico en una empresa que quiere Empoderamiento en la sociedad. La

confianza está en la cultura de una Mype, es una garantía de su carácter, habilidades, fuerzas y honestidad.

4.7.2. Responsabilidad:

La hora es la hora, todos nuestros actos sean realizados de acuerdo con una noción de cumplimiento del deber y justicia.

4.7.3. Profesionalidad:

Es la ética con nosotros mismos. Capacidad de trabajo, disciplina, formación continua, perseverancia e interés.

4.7.4. Veracidad:

La veracidad es rentable desde el punto de vista económico. Todo el mundo prefiere hacer negocios con alguien que dice y actúa en base a la verdad.

4.7.5. Respeto:

No hagas lo que no quieres que te hagan, antes de ser empleados, clientes y colaboradores, somos seres humano que necesitamos mucho amor.

V. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS:

5.1. Resultados:

Respecto al objetivo específico 01: Describir las principales características de los Gerentes y/o Representantes Legales del ámbito de estudio, 2016.

Cuadro 01

Ítems	Tabla	Resultado
Edad	01	El 64% (9) 41 años a más, un 29% (4) entre 31- 40 años y un 7% (1) entre 20 – 30 años.
Grado de Instrucción.	02	El 50% (7) tiene estudios técnico un 29% (4) universitarios y un 21% (3) secundaria completa.
Cargo que desempeña	03	El 57 % son propietarios, un 43% son administradores y/o representantes legales.

Fuente: Propia en base a los gráficos de resultados 01, 02, 03.

Respecto al objetivo específico 02: Describir las principales Características de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio, 2016.

Cuadro 02

<u>Ítems</u>	<u>Tabla</u>	<u>Resultado</u>
Años dedicados a este rubro.	04	El 50 % (7) más de 5 años un 29% (4) entre 3 a 4 años Y el 21 % (3) de 1 a 2 años
Estructura de la empresa formales.	05	El 100% (14) de las Mypes son

Fuente: Propia en base a los gráficos de resultados 04, 05.

Respecto al objetivo específico 03: Describir las principales Características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio, 2016.

Cuadro 03

Ítems	Tabla	Resultado
Financiamiento recibido año 2016	06	Un 71% (10) recibió financiamiento un 29% (4) no.
Qué entidad crediticia financio su negocio el año 2016.	07	A un 29% (4) Las cajas municipales, un 21% (3) de financieras, un 21% (3) de bancos. y un 29% (4) de ninguna.
Financio la mejora de local y activos corrientes.	08	Un 71% (10) del total si compro y un 29% (4) no.
El financiamiento impulso sus ventas	09	El 86% (12) contesto que si, el 14% (2) opina lo contrario.

Fuente: Propia en base a los gráficos de resultados 06, 07, 08, 09.

Respecto al objetivo específico 04: Describir las principales Características de la Capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio, 2016.

Cuadro 04

Ítems	Tabla	Resultado
Mejoro la capacitación el rendimiento de los empleados en la Mype	10	Un 79% (11) opino que si mientras que 21% (3) no.
Mejoro la capacitación debido al Financiamiento	11	El 86% (12) percibió que sí. un 14% (2) que no.
La capacitación mejoro la Competitividad	12	El 92% (13) dijo sí. un 8% (1) que no.
La capacitación mejoro el servicio de entrega de productos	13	Un 79% (11) opino que si un 21% (3) que no

Fuente: Propia en base a los gráficos de resultados 10, 11, 12, 13.

Respecto al objetivo específico 05: Describir las principales Características de la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio, 2016.

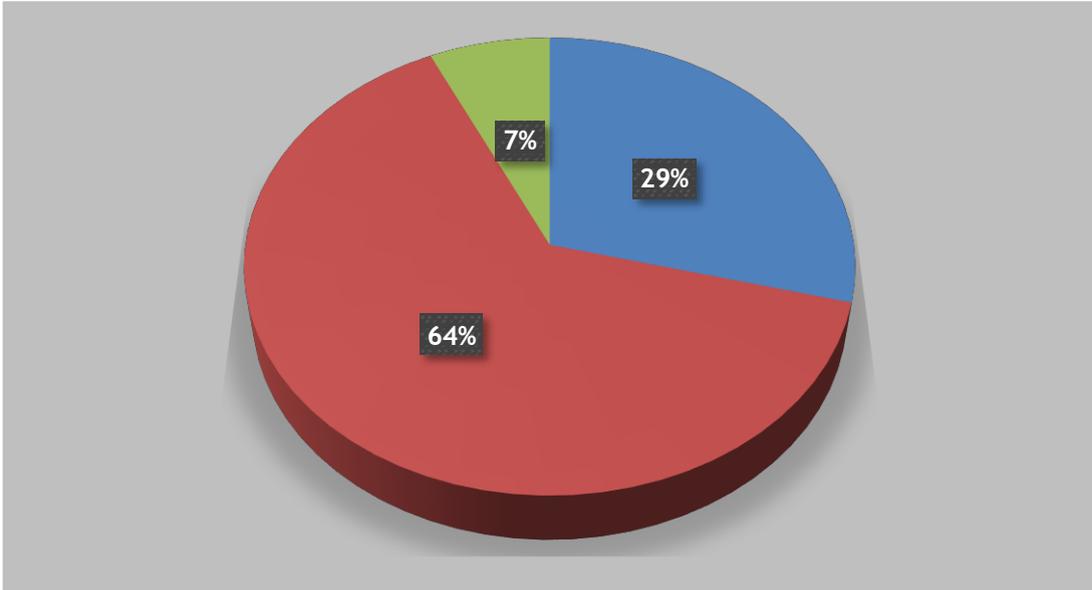
Cuadro 05

Ítems	Tabla	Resultado
Formalizarse mejoro la rentabilidad	14	Un 61% (9) opino que si un 39% (5) no
El financiamiento fue rentable	15	El 86% (12) considero que si un 14% (2) opino que no
Capacitarse mejoro la rentabilidad	16	El total de encuestados a un 100% (14) consideran que sí.

Fuente: Propia en base a los gráficos de resultados 14, 15, 16.

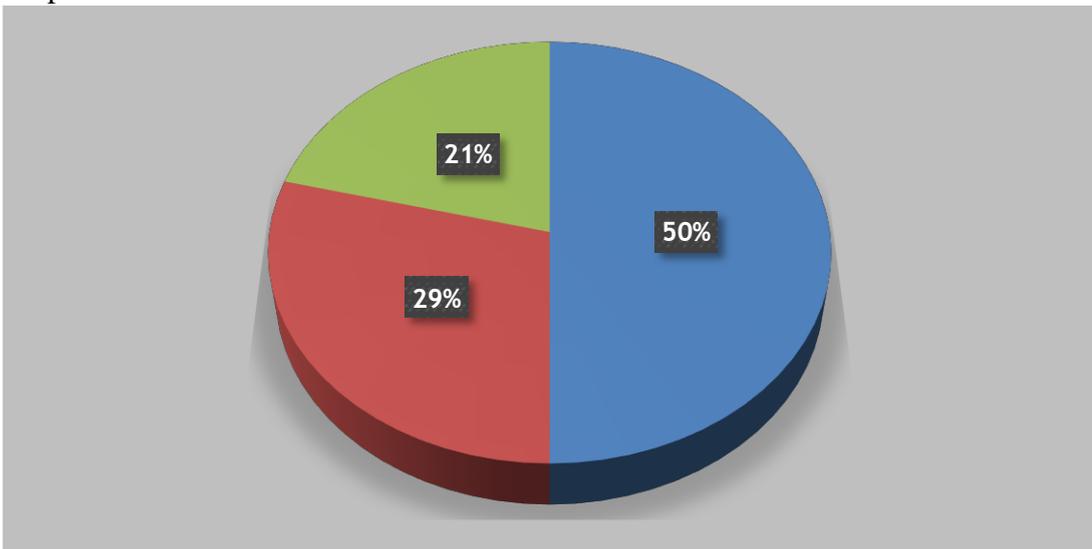
5.1.1. Gráficos del Resultado:

Grafico 01 de tabla 01, Respecto al objetivo 01, Edad de los gerentes de las Mypes en estudio:



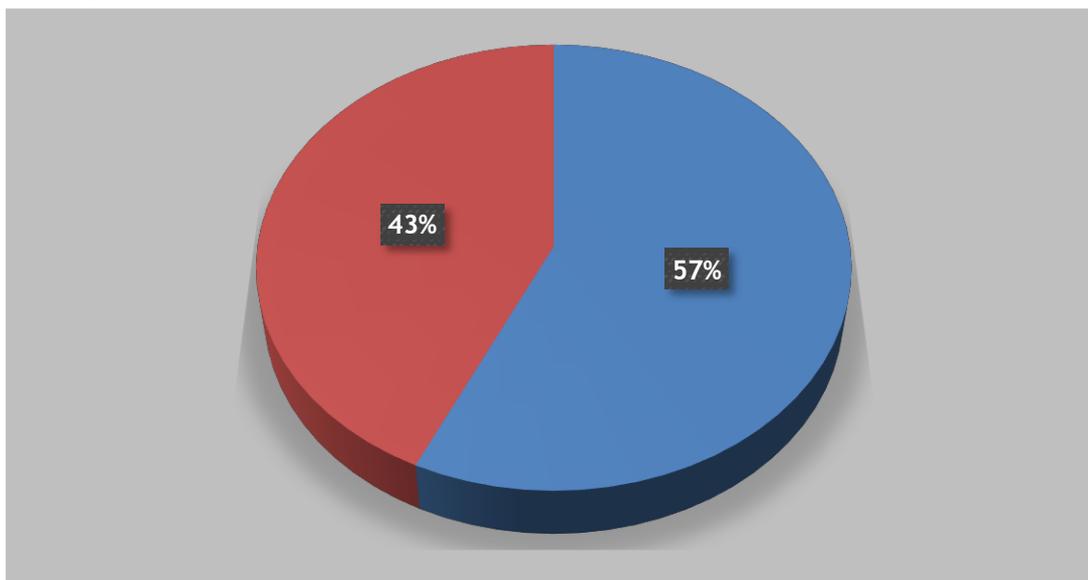
Interpretación: El 64% (9) era mayor de 41 años, el 29% (4) tenían entre 31 y 40 años y un 7% entre 20 y 30 años (1) año, lo que demuestró experiencia como empresarios.

Grafico 02 de tabla 02 Respecto al objetivo 01, Grado de instrucción de los Empresarios:



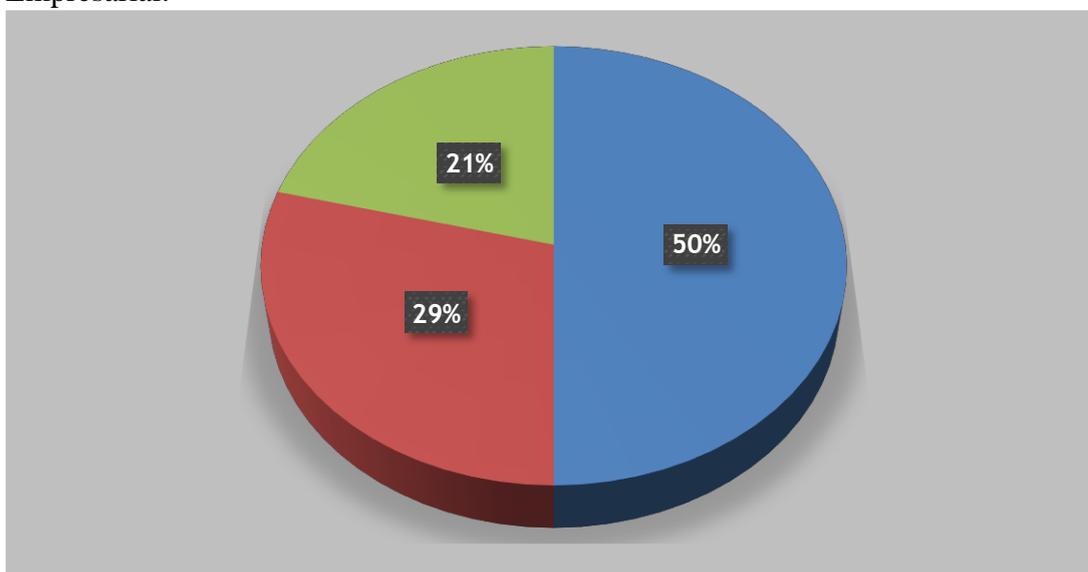
Interpretación: El 50% (7) tenían estudios técnico, un 29% (4) universitarios y un 21% (3) secundaria completa, lo que indica que los empresarios deben mejorar su nivel universitario.

Grafico 03 de tabla 03, Respecto al objetivo 01, Cargo que desempeña el Encuestado:



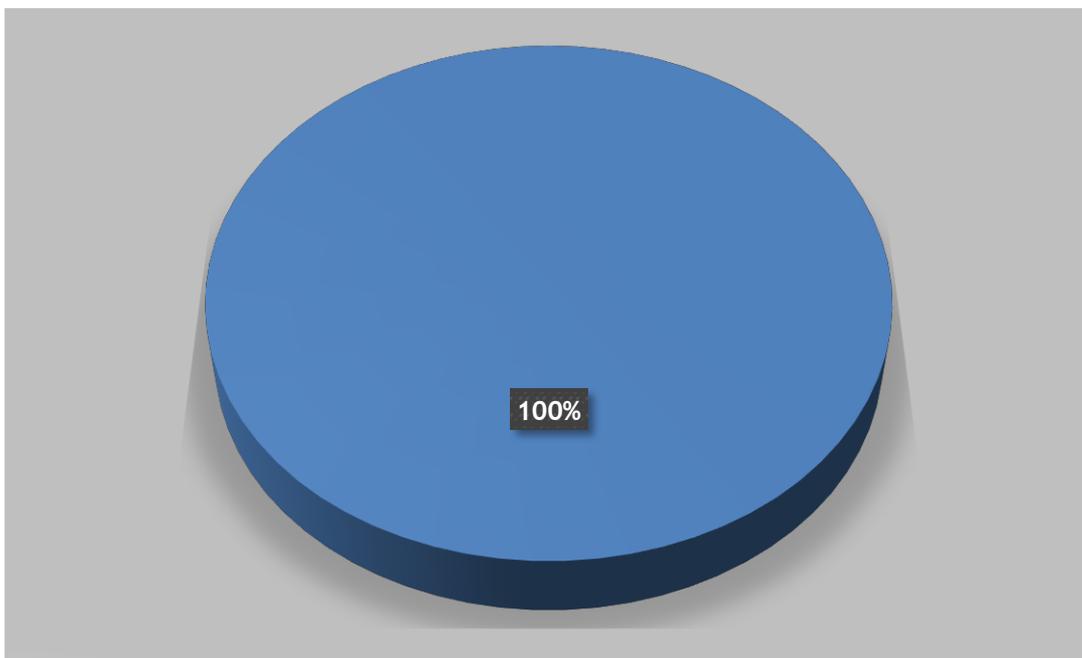
Interpretación: El 57 % (8) fueron propietarios, un 43% (6) eran administradores y/o representantes legales, lo que demostró organización en las Mypes del ámbito de estudio.

Grafico 04 de la tabla 04, Respecto al objetivo 02, Años dedicados a este rubro Empresarial:



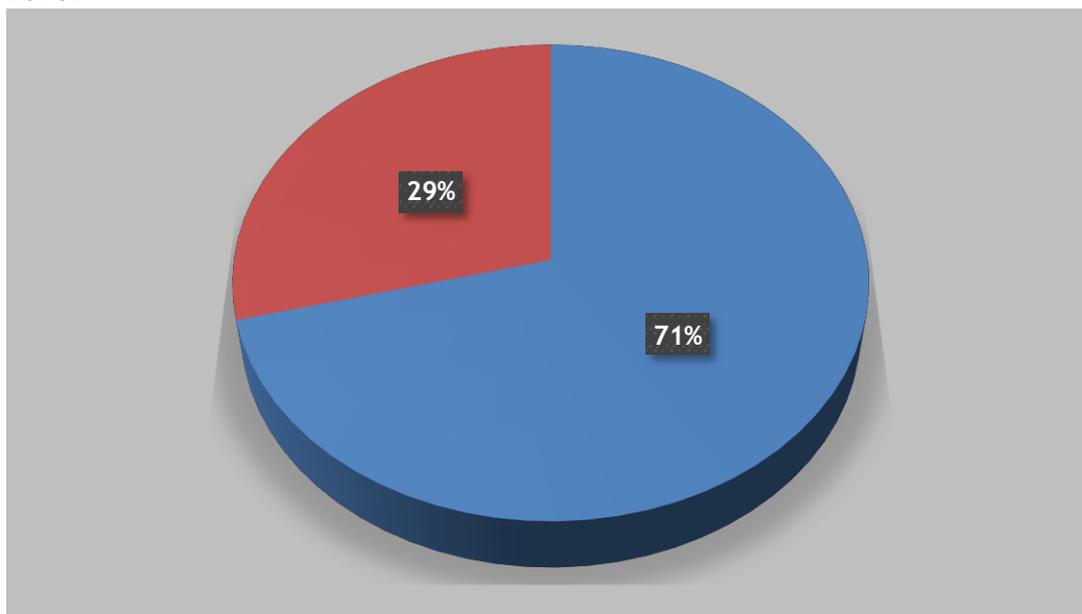
Interpretación: El 50 % (7) tenía más de 5 años, un 29% (4) entre 3 a 4 años y un 21 % (3) de 1 a 2 años, lo que demostró experiencia en la mayoría de las Mypes del ámbito de estudio.

Grafico 05 de la tabla 05, Respecto al objetivo 02, Estructura de la empresa en estudio:



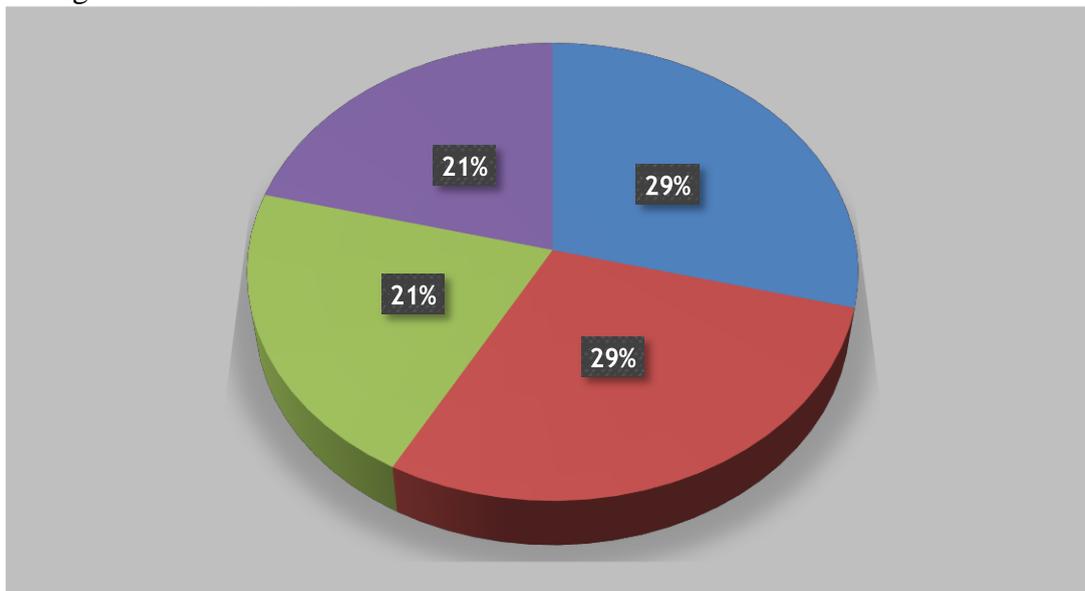
Interpretación: El 100% de las Mypes fueron formales y contribuyeron con el crecimiento económico peruano.

Grafico 06 de la tabla 06, Respecto al objetivo 03, Financiamiento recibido el año 2016:



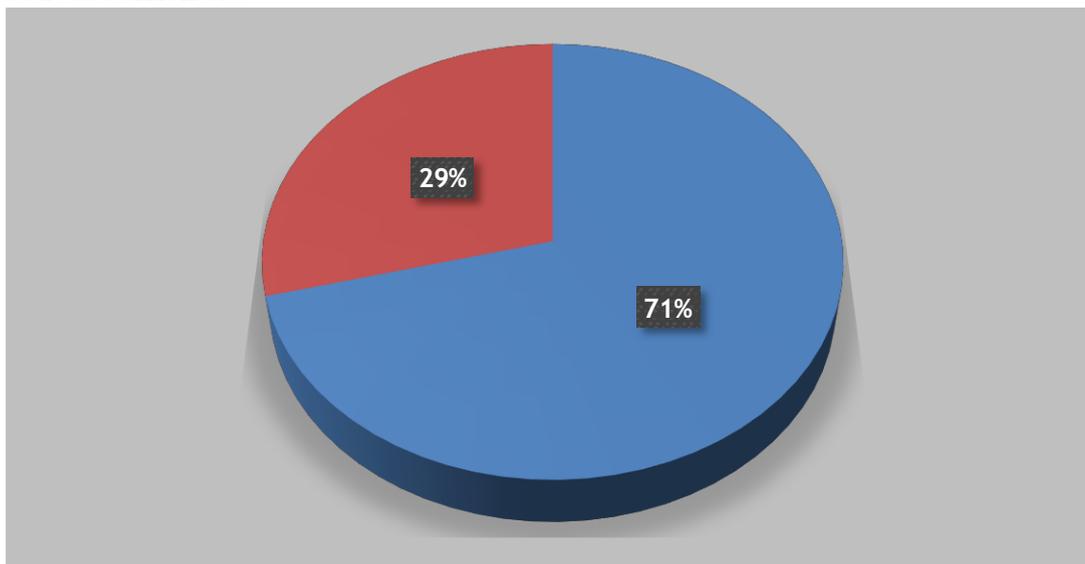
Interpretación: El 71% recibió financiamiento y un 29% (4) no, es decir la mayoría sabe que el financiamiento es necesario para el desarrollo de la Mype.

Figura 07 de la tabla 07, Respecto al objetivo 03, Qué entidad crediticia financio su negocio el año 2016?



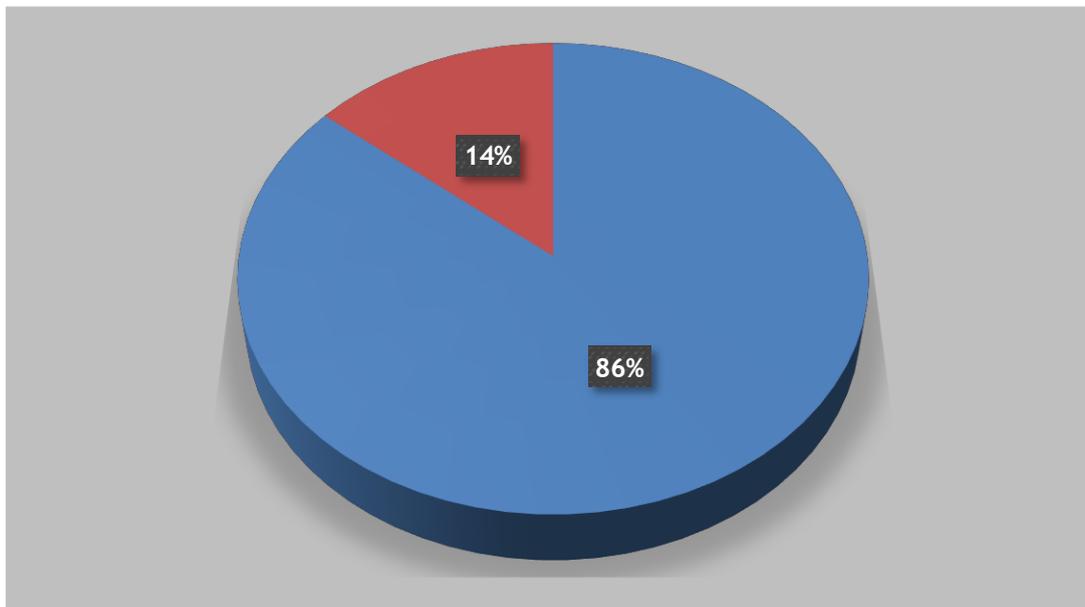
Interpretación: financio un 29% (4) con Las cajas municipales, un 21% (3) con financieras, un 21% (3) con bancos y un 29% (4) de ninguna, las cajas municipales solicitaron requisitos más accesibles, y en igual porcentaje existió desconfianza al financiamiento.

Figura 08 de la tabla 08, Respecto al objetivo 03, Financio mejora de local y activos corrientes?



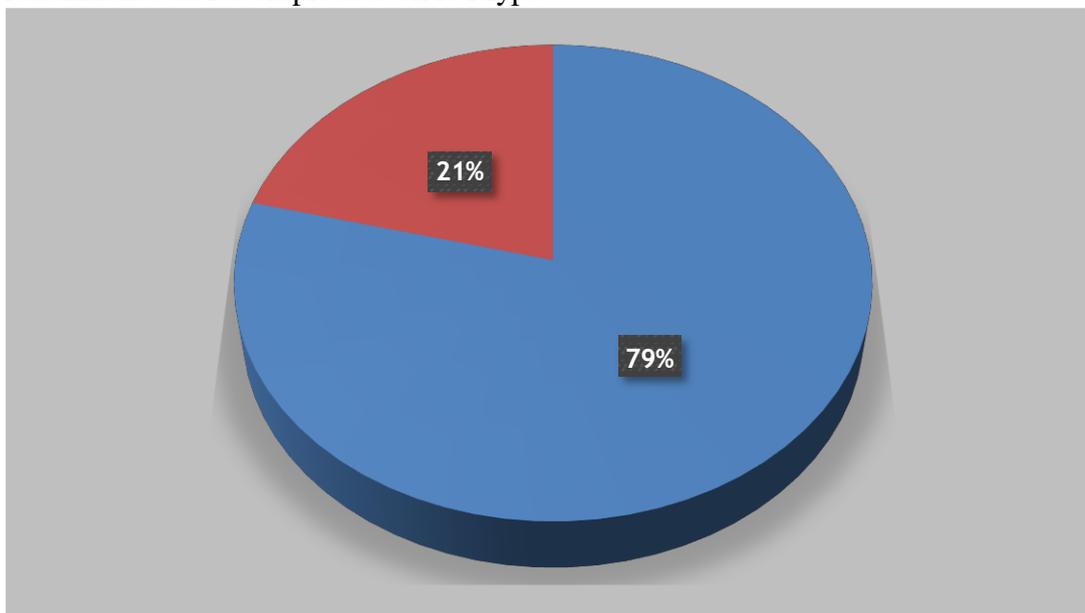
Interpretación: Un 71% (10) del total si invirtió en activos corrientes y un 29% (4) no, es lógico que los que invirtieron en activos fijos tuvieron mejor desarrollo.

Grafico 09 de la tabla 09, Respecto al objetivo 03, El financiamiento impulso sus ventas?



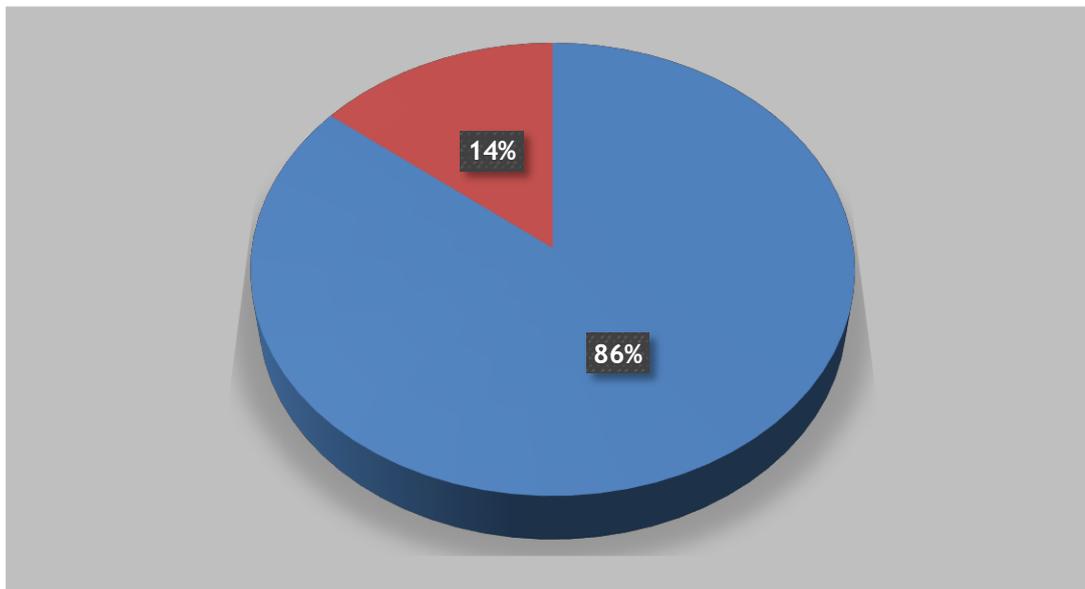
Interpretación: El 86% (12) opino que sí y el 14% (2) lo contrario, la mayoría supo invertir el financiamiento e invirtió en activo fijo que garantizo una buena inversión.

Grafico 10 de cuadro 10, Respecto al objetivo 04, Mejoro la capacitación el rendimiento de los empleados en la Mype?



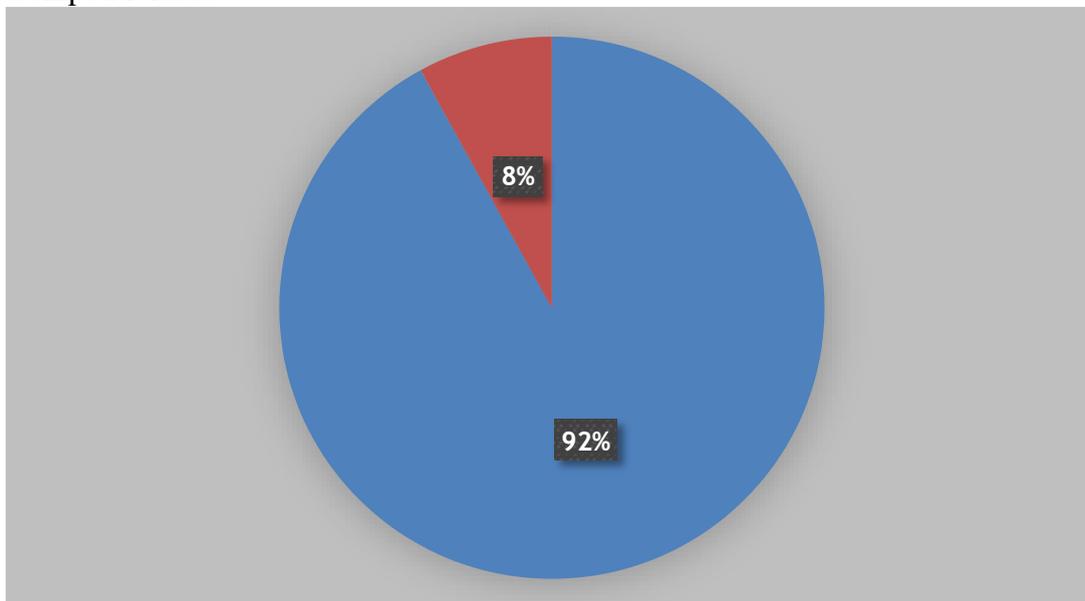
Interpretación: Un 79% (11) opino que sí, mientras que 21% (3) no, fue mal llevada la capacitación en menos porcentaje.

Grafico 11 de la tabla 11, Respecto al objetivo 04, Mejoro la capacitación debido al financiamiento?



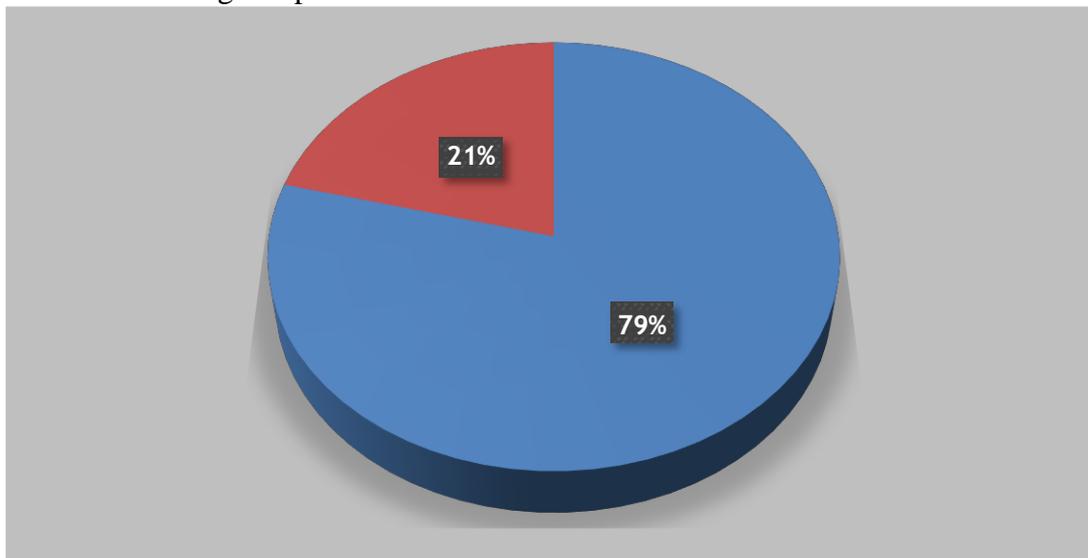
Interpretación: El 86% (12) dijo que sí, Un 14% (2) que no, la mayoría garantizo el rápido retorno de lo invertido.

Grafico 12 de la tabla 12 Respecto al objetivo 4, La capacitación mejoro la Competitividad?



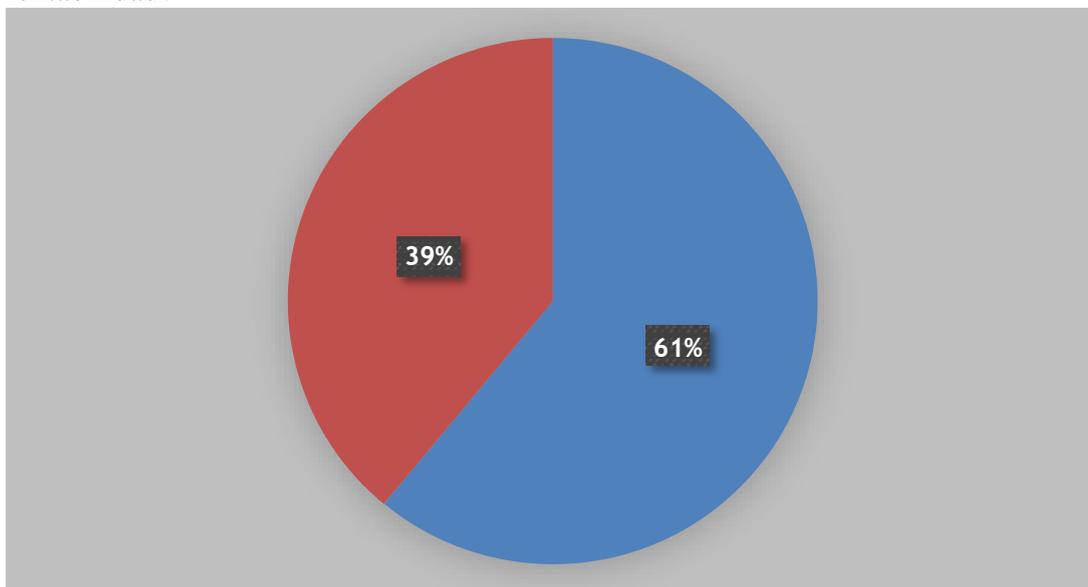
Interpretación: El 92% (13) dijo sí, el 8% (1) dijo no, esto corroboro que la capacitación es una inversión que genero competencia y ganancia.

Figura 13 del cuadro 13, Respecto al objetivo 04, La capacitación mejoro el servicio de entrega de productos?



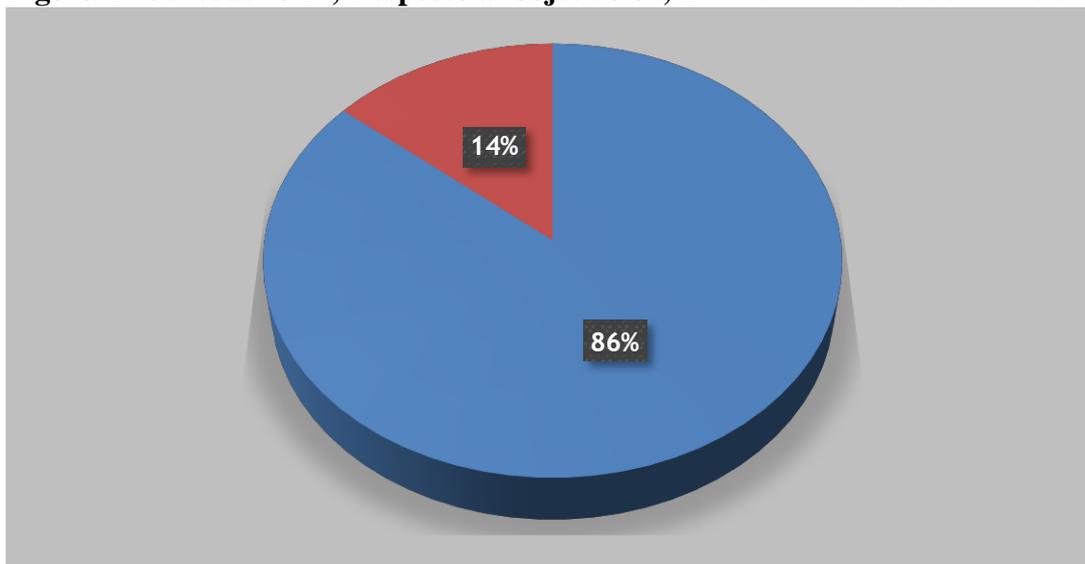
Interpretación: Un 79% (11) contesto que sí, un 21% (3) que no, es decir mejoro la calidad de entrega de producto en la mayoría de las Mypes y se redujo devoluciones.

Figura 14 del cuadro 14, Respecto al objetivo 05, formalizarse mejoro la rentabilidad?



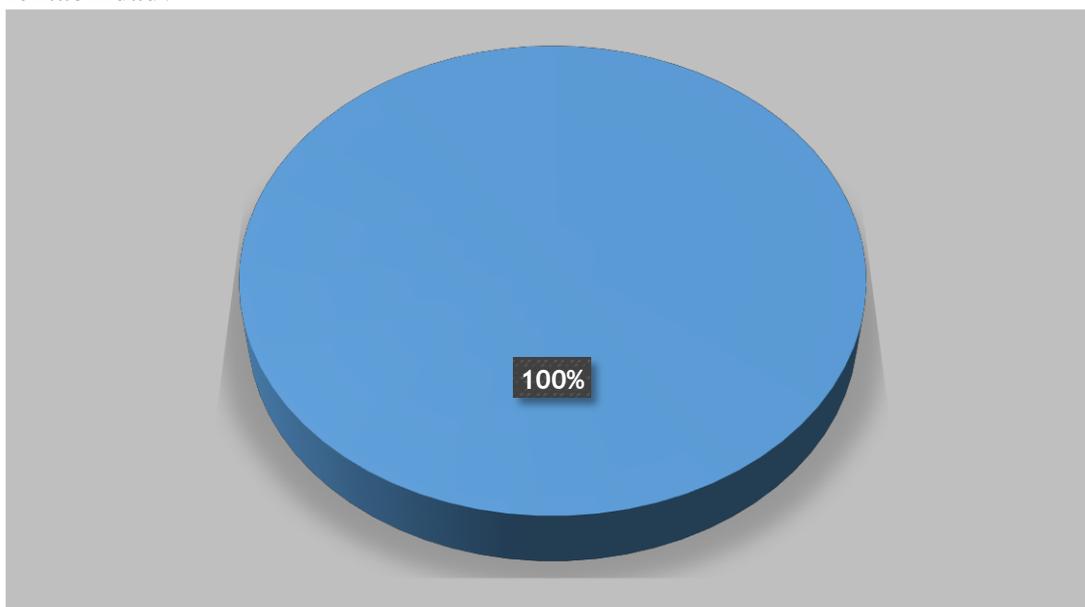
Interpretación: Un 61% (9) opino que sí, un 39% (5) no, tuvieron que formalizarle para optar un préstamo más rentable los que no solicitaron préstamo opino lo contrario.

Figura 15 del cuadro 15, Respecto al objetivo 05, El financiamiento fue rentable?



Interpretación: El 86% (12) dijo sí, el 14% (2) que no, el financiamiento generó ganancia adicional y por lo tanto fue rentable en la mayoría de Mypes del ámbito de estudio.

Figura 16 del cuadro 16, Respecto al objetivo 05, Capacitarse mejoró la rentabilidad?



Interpretación: El total de encuestados a un 100% del 92% (13) que aplicó la capacitación consideró que sí, esto refirió en cuanto al personal de ventas, es decir en cuanto al manejo de precio, descuentos etc.

5.2. Análisis de los Resultados.

5.2.1. Respecto a los datos generales del Encuestado:

5211. El 64 % de los microempresarios encuestados del rubro vidriería del Distrito Nuevo Chimbote, Provincia Del Santa, Región Ancash, tuvieron más de 41 años de edad. Parecido al hecho por Acosta, F. (2016) cuyo 100% son de 32 -50 años en Chimbote. Que indico experiencia, solvencia económica actual y futura para estos empresarios. (Figura 01)

5212. Respecto al nivel de estudio tuvieron nivel universitario el 29 %. Parecido a los resultados de, Benancio, D. & Gonzales, Y. (2012), en Huarney, con un, 17%. Que confirmo bajo porcentaje de nivel Universitario en las Mypes de Ancash. (Figura 02).

5213. Podemos decir que el 46 % de las Mypes investigadas estuvieron a cargo de empleados administrativos. Parecido al de Acosta, F. (2016), que el 100%, creo un negocio familiar y para generar ganancias. Es decir tuvieron respaldo económico. (Figura 03).

5.2.2. Respecto a los datos generales de las MYPES:

5221. Se probó que el 52% de las Mypes encuestadas, tienen más de 5 años de actividad. Similar al de Acosta, F. (2016) Ancash – Perú con un 80%. Que demuestra experiencia comercial en Ancash. (Fig. 04).

5222. Se probó 100 % de las Mypes encuestadas estuvieron debidamente formalizadas. Igualmente Martínez, C. (2014) en México, manifestó la importancia de fomentar la productividad y formalidad ya que van de la mano. (Figura 05).

5.2.3. Respecto al financiamiento de las MYPES:

5231. De las Mypes investigadas el 71% accedió al financiamiento el año 2016. Por el contrario, Recinos, I. (2011) El Salvador y De la Mora, M. (2006), Colombia: accedieron un 28%, 40% respectivamente. Es lógico que las Mype en estudio tuvieron mejor desarrollo económico (Figura 06).

5232. Como resultados todos los empresarios solicitaron crédito en entidades financieras que les otorgo mejores condiciones. Lo que nos indica que en nuestra patria existe estabilidad económica. (Fig. 07).

5233. Un 71% de las Mypes financio la compra de activos fijos. Parecidos a Inchicaqui (2014) y De la Mora, M. (2006). En Colombia con un 70%, 66%, respectivamente y mejoro sus servicios y productos. Es decir tienen la visión clara que esta inversión les genero más ganancias. (Figura 08).

5234. El 86% de investigados opino que el financiamiento elevo las ventas. Así Becerra, F. (2016). En Chimbote, nos dice existe una alta correlación entre el financiamiento y el nivel de ventas, esta conclusión,

esta validado en pruebas de la Chi cuadrado de Pearson obteniendo un 0.017. Este indicador es menor al nivel de significación del 5%, lo que se infiere que debemos rechazar la hipótesis nula (H0) y aceptar la hipótesis alternativa (H1) en el nivel de tabulación cruzada, entre el nivel de financiamiento y el nivel de ventas, dicha tabulación cruzada alcanza un nivel alto del 69.2% y 53.8% respectivamente. Que Confirmando que el financiamiento genero más venta. (Figura 09).

5.2.4. Respecto a la capacitación de las MYPES

5241. El 79% de entrevistados concluyo que la capacitación si genero valor agregado. Igualmente Urías, P. (2013) en México concluye que la capacitación organizo al personal empresarial, también Becerra, F. (2016). En Chimbote, concluyo: La gestión de calidad aumento la fidelidad de los clientes, (Figura 10).

5242. El 86% de las Mypes afirma que mejoro la capacitación debido al financiamiento. Igualmente Becerra, F. (2016), Martínez, C. (2014) la inclusión financiera estimulo innovación y mejor infraestructura. Es decir el financiamiento invertido en capacitación agiliza el retorno de la inversión. (Figura 11).

5243. El 92% dijo que la capacitación mejoro la competitividad en la Mype. Igualmente Becerra, F. (2016), Según su encuesta determino que las Mypes tienen alta necesidad de financiamiento para el desarrollo y cumplimiento de las actividades. Es decir la capacitación bien llevada

mejoro el nivel competitivo. (Figura 12).

5244. Un 79% opino que la capacitación mejoro y garantizo la supervivencia de las Mypes. Así, Palomares, J. (2016). Nos dice, la capacitación, detecto puntos críticos. Saucedo, J. (2015) en México, la capacitación mejoro su funcionamiento. Becerra, F. (2016). Corroboro un nivel muy alto del 65.4% y 53.8% respectivamente. (Figura 13).

5.2.5. Respecto a la Rentabilidad de las MYPES:

5251. El 61% nos dice La formalización si mejoro la rentabilidad. Así como Martínez, C. (2014) investigo en México (2012-2018). El apoyo a las Mypes productivas y formales. Es un hecho que la formalización es un acceso a mejor clientela y financiamientos bancarios en mejores condiciones. (Figura 14).

5252. El financiamiento si fue rentable, Según el 86% de encuestados. Asimismo: Quincho, M. (2013), Cobián, k. (2016), Benancio, y D. & Gonzales, Y. (2012). Obtuvieron de 200%, 12.48%, y 15%. Es decir el financiamiento es el camino al negocio prospero (Figura 15).

5253. Los resultados dicen que un 100% opino que sí. Para Agreda, D. (2016). El financiamiento al invertirse en capacitación mejoro positivamente la rentabilidad. Según Castellanos, L. (2011). La capacitación en las Prácticas de Manejo Ambiental genero rentabilidad financiera. Palomares, J. (2016). Su empresa investigada no se alcanzó la rentabilidad proyectada por falta de un capacitado control interno. (Figura 16).

VI. CONCLUSIONES

6.1. De las investigaciones revisadas y la de estudio el 93% de encuestados eran mayor de 31 años estableciendo experiencia, solvencia económica actual y futura para estos empresarios, aunque con un bajo nivel universitario; pero que la mayoría tiene respaldo económico ya que crearon su empresa para dar trabajo a su familia y generar ganancia.

6.2. En Ancash el 79% de las Mypes de ámbito de estudio tenían más de tres años de experiencia y en su totalidad fueron formales y contribuyeron al crecimiento económico peruano.

6.3. Decimos que el 71% de las Mypes encuestadas decidió acceder al financiamiento, prefiriendo las Cajas Municipales por menor tasa de interés, invirtieron en activos corrientes, para impulsar sus ventas y desarrollaron estabilidad y así pagaron puntual el préstamo adquirido.

6.4. Según la investigación el 92% concluyo que la capacitación mejoro mejoro la competitividad y agilizo el retorno de la inversión garantizando la supervivencia de la Mype con óptimos resultados.

6.5. El 100% de encuestados confirmo que el financiamiento como la capacitación elevo la rentabilidad.

Conclusión general:

En conclusión el financiamiento genera rentabilidad invertido en activos corrientes, en cuanto a la capacitación genera rentabilidad por que empodera a la empresa en cuanto a la captación de nuevos clientes y más ingreso de utilidades que inciden en el crecimiento y desarrollo económico de las Mypes en estudio.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Referencias Bibliográficas:

- Acosta, F. (2016). “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014*”. Tesis para optar el Título profesional de: Contador Público. En la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH –Católica.
- Agreda, D. (2016). “*El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa de servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013*”. Tesis para optar el título profesional de: Contador Público, en la Universidad los Ángeles de Chimbote. Biblioteca virtual – ULADECH –Católica.
- Becerra, F. (2016). “*La gestión de calidad con un enfoque en el financiamiento y su influencia en el nivel de ventas de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio-rubro venta de ropa para niños Del Centro Comercial Los Ferroles, Chimbote, año 2016*”. Tesis para optar el grado de Magister en Administración en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Disponible en repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1343.
- Benancio, D. & Gonzales, Y. (2012), “*El financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012*”, Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

Chávez, L. (2017). “*Administración pública, calidad de información en la toma de decisiones de gestión de servicios hospitalarios Es Salud, 2016*”. Tesis para optar el grado académico de: Doctor en Gestión Pública y Gobernabilidad, en la Escuela de Postgrado Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.

Recuperado: <https://docplayer.es/85008456-Administracion-publica-calidad-de-informacion-en-la-toma-de-decisiones-de-gestion-de-servicios-hospitalarios-essalud-2016.html>

Castellanos, L. (2011). “*Impacto de la gestión ambiental en la rentabilidad financiera en microempresas industriales de la cabecera municipal de Palmira, Manizales, Colombia 2011*”. Tesis para optar el título De Maestría En Administración, en la Universidad Nacional de Colombia. Recuperado www.bdigital.unal.edu.co/5762/1/7709007.2011.pdf

Cobián, k. (2016). “*Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015*”, Tesis para obtener el Título profesional de Contador Público, en la Universidad Cesar Vallejo, Trujillo, Perú. Recuperado: Repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/342/cobian_sv.pdf;...

De la Mora, M. (2006). “*Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de colima, Colombia., Diciembre de 2006*”, Presentado para obtener el grado de Maestro en Administración, en la Universidad de Colima, Colombia. Recuperado esta investigación del link: digeset.ucol.mx/tesis_posgrado/Pdf/Maria_Josefina_de_la_Mora_Diaz.pdf

- Inchicaqui, Y. (2014). *“El financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles de la ciudad de Huaraz, 2013”*. Presentado para optar el título de contador público en la Universidad los Ángeles de Chimbote. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.
- Martínez, C. (2014). *“Crecimiento Económico y Micro, Pequeñas y Medianas Empresas”*. Presentada para obtener el grado de: Maestría en Economía con Orientación en Economía Industrial, en la Universidad Autónoma De Nuevo León, México. Recuperado eprints.uanl.mx/4229/1/1080253763.pdf
- Palomares, J. (2016). *“Implementación del Control Interno y su incidencia en la Rentabilidad de las Empresas del Perú: caso empresa fondo de cultura económica del Perú S.A. Lima, 2015”*. Tesis para optar el grado de Maestro en Contabilidad con mención en Auditoría, Universidad Católica Los Ángeles, Chimbote, Perú. Disponible en [Control _ Interno _ Implementación _ Palomares_ Herrera_ Jorge.pdf](#) (936.6kb) date 2016-12-14. autor.pdf
- Quincho, M. (2011). *“La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes”*. Presentado En la Universidad "San Juan bautista". Ica, Perú. Disponible en: es.scribd.com/doc/136591113/La-Influencia-de-La-Forma-de-Acceso-Al-Financiamiento-de-Las-MYPES.
- Recinos, I. (2011). *“El Apoyo del Estado a las Micro y Pequeñas Empresas de El Salvador. Caso: Programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente”*, Tesis para optar Licenciatura en Economía en la Universidad de San Vicente El Salvador. Recuperado [El-Apoyo-Del-Estado-a- Las-MYPES-de-E-S-1](#)

- Reguant, M., y Martínez-Olmo, F. (2014). *Operacionalización de conceptos/variables*. Barcelona: Dipòsit Digital de la UB. Recuperado <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/57883/1/Indicadores-Repositorio.pdf>
- Saucedo, J. (2015). “*Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y su relación con la educación financiera*”. Tesis para obtener el grado de Maestro en Administración en el Instituto Politécnico Nacional Unidad Profesional Interdisciplinaria de Ingeniería y Ciencias Sociales y Administrativas, México. Recuperado: 148.204.210.201/tesis/1436975416009MICROPEQUEAS.pdf
- Urías, P. (2013). “*Diseño de un Programa de Capacitación para una Empresa de giro Restaurantero*”. Tesis para obtener el título de Licenciada en Administración, en el Instituto Tecnológico De Sonora México. http://biblioteca.itson.mx/dac_new/tesis/717_urias_priscila.pdf

Anexos

Anexo N° 01. - Encuesta:



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS
Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES del ámbito de estudio. Buenos días/tardes soy alumno de la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote de la Carrera Profesional de Contabilidad y estoy realizando una encuesta que tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación científica denominado **“El Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad e Incidencia en el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú: rubro Vidriería- Ferretería del distrito Nuevo Chimbote, provincia del santa, Región Ancash, 2016”** La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador: Fredy Ramiro Cortez Perlado

(Marque con una x sobre la alternativa que se ajuste a su respuesta)

1. Edad:

- a) 20 a 30 () b) 31 a 40 () c) 41 a más ()

2. Grado de Instrucción:

- a) Secundaria () b) Instituto () c) Universidad ()

3. Cargo que desempeña en la empresa:

- a) Propietario () b) Administrador y/o Representante Legal ()

4. Antigüedad de la MYPE en años:

- a) 1-2 () b) 3-4 () c) 5- años ()

5. **Estructura de la empresa.**
 - a) Formal b) Informal
6. **¿Recibió Financiamiento el año 2016?**
 - a) Si b) No
7. **¿Qué Entidad crediticia financio su negocio.,.**
 - a) Banco b) Caja M. c) Cooperativas d) Financieras e) Ninguno
8. **¿Financio la mejora de local y compra de activos corrientes?**
 - a) Si b) No
9. **¿El Financiamiento impulso sus ventas?**
 - a) Si b) No
10. **Mejoro la capacitación a su negocio en los últimos 2años.:**
 - a) No b) Si
11. **¿Mejoro la capacitación debido al financiamiento?**
 - a) Si b) No
12. **¿Mejoro la competitividad debido a la capacitación?**
 - a) Si b) No
13. **¿La capacitación mejoro el servicio de entrega de productos?**
 - a) Si b) No
14. **¿La formalización mejoro la rentabilidad de la MYPE?**
 - a) Si b) No
15. **¿El financiamiento fue rentable?**
 - a) Si b) No
16. **¿La capacitación mejoro la rentabilidad?**
 - a) Si b) No

Anexo N° 02: Directorio de la micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro Vidriería-Ferretería Del Distrito Nuevo Chimbote, provincia del santa, Región Ancash, 2016.

N°	Nombre comercial	Ruc	UBICACIÓN
01	VIDRERIA Y FERRETERIA "AMBAR"	10329109271	UNICRETO MZA. 13 LOTE. 57
02	VIDRERIA Y FERRETERIA "SERVIGLASS"	10449553948	AV. PACIFICO MZA. S3 LOTE. 37
03	VIDRIERIA Y FERRETERIA "CAMPEON"	10327671281	UNICRETO MZA. M3 LOTE. 26
04	VIDRIERIA "BRIDAX" E.I.R.L.	20569189901	LOS HEROES M. H2 18
05	VIDRIERIA Y FERRETERIA "NUEVO CHIMBOTE"	10728029442	LAS CASUARINAS 2 ETAPA A' LOTE5
06	VIDRIOS Y ALUMINIOS "ALUVITEC"	10448501561	1 DE AGOSTO MZA. C LOTE. 6
07	VIDRIERIA "LA TRANSPARENCIA"	10427023881	AV. PACIFICO MZA. S3 LOTE. 37
08	VIDRIERIA FERRETERIA "SAN AGUSTIN"	10327961654	MERCADO BUENOS AIRES INT 2
09	VIDRIERIA Y FERRETERIA "CELIMAR S.A.C."	20445240231	JR. ELIAS AGUIRRE N° 602
10	VIDRIERIA "JHAMAR E.I.R.L."	20531761783	A.H VILLA MAGISTERIAL M. I L. 6
11	SERVICIOS GENERALES "VIDRIERIA DRYGLASS E.I.R.L."	20601922437	UNICRETO MZA. T3 LOTE. 6
12	VIDRIERIA FERRETERIA "DON TEO"	10328623931	AA. HH. BELEN MZA. 8 LOTE 27
13	VIDRIERIA FERRETERIA "LAMITEMP"	10327409706	LOS HEROES MZA. 12 LOTE 49
14	VIDRIERIA FERRETERIA "FERGLASS I.R.L."	20569290881	LAS CASUARINAS MZA. B 1 LOTE 3

Anexo N° 03. – Tabulación de resultados:

PREGUNTA	RESPUESTA	CONTEO	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fi)
DATOS GENERALES DELENCUESTADO			
Edad del representante de la empresa	20 – 30 Años	I	1 +
	31 – 40 Años	IIII	4
	41 Años a mas	IIII IIII	9
	Total		14
Grado de instrucción	Secundaria	III	3 +
	Técnica	IIII II	7
	Universitaria	IIII	4
	Total		14
Cargo que desempeña en la empresa	Propietario	IIII III	8 +
	Administrador y/o representante legal	IIII I	6
	Total		14
DATOS DE LA EMPRESA			
Tiempo de actividad de la empresa	1 - 2 Años	III	3 +
	3 – 4 Años	IIII	4
	Más de 5 años	IIII II	7
	Total		14
Estructura de la empresa	Formal	IIII IIII IIII	14 +
	Informal	-	0
	Total		14
ASPECTOS DEL FINANCIAMIENTO			
¿Recibió Financiamiento el año 2016?	Si	IIII IIII	10 +
	No	IIII	4
	Total		14
¿Cuál fue la entidad crediticia de la cual recibió financiamiento?	Banco	III	3 +
	Caja municipal	IIII	4
	Cooperativas de ahorro y crédito	-	0
	Financiera	III	3
	Ninguno	IIII	4
Total		14	
¿Financió la mejora de local y compra de activos corrientes?	Si	IIII IIII	10 +
	No	IIII	4
	Total		14
65			

¿El Financiamiento impulsos ventas?	Si		12 +
	No		2
	Total		14
ASPECTOS DE LA CAPACITACION			
¿Mejoro la capacitación a un negocio en los últimos 2 años?	Si		11 +
	No		3
	Total		14
¿Mejoro la capacitación debido al financiamiento?	Si		10 +
	No		4
	Total		14
¿Mejoro la competitividad debido a la capacitación?	Si		13 +
	No		1
	Total		14
¿La capacitación mejoro el servicio de entrega de productos?	Si		11 +
	No		3
	Total		14
ASPECTOS DE LA RENTABILIDAD			
¿La formalización mejoro la rentabilidad de la MYPE?	Si		9 +
	No		5
	Total		14
¿El financiamiento fue rentable?	Si		12 +
	No		2
	Total		14
¿La capacitación mejoro la rentabilidad?	Si		14 +
	No	-	0
	Total		14

Anexo N° 04 Definición y Operacionalización de Variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Ítems
Gerente	Es la persona que en una empresa es responsable de la organización y guía al personal correctamente.	La gerencia toma la iniciativa de guiar y dirigir, regular y ejecutar actividades asumiendo solucionar riesgos en la empresa.	Características	Edad del gerente o Administrador Grado de Instrucción: Cargo que desempeña en la empresa:
Mype	Es la unidad económica constituida organizada de acuerdo a ley dedicada a la comercialización o prestación de servicios	Micro empresa: Venta Anual menos de 150 UIT. Pequeña empresa de 150 a 1700 UIT. Es la unidad económica que esta normado en base a la UIT.	Características	Antigüedad de la MYPE en años: Estructura de la empresa.
Financiamiento	Es el conjunto de recursos que se destina a una empresa para concretar sus proyectos	Es el análisis financiero exterior el cual nos proyecta nuestra posibilidad de crecimiento como Mype.	Financiamiento	¿Recibió Financiamiento el año 2016? ¿Qué Entidad crediticia financio su negocio? ¿Financio la mejora de local y compra de activos corrientes? ¿El Financiamiento impulso sus ventas?
Capacitación	Es la acción de desarrollar un proceso de preparación al personal en una empresa, para que sean más productivos	Es la herramienta por el cual mejoramos el rendimiento del personal de la Mype tutelado por un líder óptimo	Capacitación	¿Mejoro la capacitación a su negocio en los últimos 2 años? ¿Mejoro la capacitación debido al financiamiento? ¿Mejoro la competitividad debido a la capacitación? ¿La capacitación mejoro el servicio de entrega de productos?
Rentabilidad	Es el beneficio generado en la empresa en relación con sus ventas, activo o recursos propios.	Es un parámetro que cualifica el rendimiento de una acción financiera.	Rentabilidad	¿La formalización mejoro la rentabilidad de la MYPE? ¿El financiamiento fue rentable? ¿La capacitación la rentabilidad?

Reguant, M., y Martínez, F. (2014). *Operacionalización de conceptos/variables*. Barcelona: Dipòsit Digital de la UB.

